

EL254**PARCOURS PERFORMANCE****NOUVEAU COURS**

Maîtrisez les fondamentaux de la vente - Formation en ligne

 Nouveau cours**DURÉE**
8 HEURES**PRIX RÉGULIER**
229 \$

Objectifs

Le monde des affaires est en mouvement permanent : des concurrents émergent, le marché se tend, les prix chutent, les décisionnaires ou les acheteurs changent, des sociétés fusionnent, certaines disparaissent, les techniques et les conditions d'achat évoluent, les moyens de communication se transforment, on lance de nouveaux produits... Pour négocier vos ventes avec succès, le meilleur moyen est de se former régulièrement aux techniques de vente afin de développer ses compétences et d'homogénéiser, au sein d'une entreprise, les pratiques commerciales. Pour cette raison, ce parcours présente les techniques de vente éprouvées par les meilleurs professionnels et permet, à travers une application sur le terrain, de découvrir ou de redécouvrir des méthodes efficaces pour réussir ses ventes.

Clientèle visée

Commerciaux en prise de fonction ou personnes expérimentées souhaitant revenir sur les techniques fondamentales de vente aux consommateurs ou aux entreprises.

Préalable

Aucun.

Contenu

Niveau 1 : Les principes-clés d'une vente réussie

- L'authenticité, un trait de caractère précieux
- Découvrir les principes-clés d'une vente réussie

Niveau 2 : Préparer l'entretien de vente

- Préparez votre prochain entretien de vente

Niveau 3 : Réussir les 5 premières minutes de l'entretien

- Réussir les 5 premières minutes de l'entretien de vente
- Préparez les 5 premières minutes de l'entretien

Niveau 4 : Découvrir les besoins et motivations du prospect

- Découvrir les besoins et motivations du prospect
- Préparez vos arguments

Niveau 5 : Argumenter pour convaincre le client

- Argumenter pour convaincre le client
- Formulez vos arguments

Niveau 6 : Traiter les objections du client

- Traiter les objections du client
- Mise en pratique

Niveau 7 : Conclure une vente

Langue d'abonnement

Abonnement version anglaise

Abonnement version française

Ce cours est aussi offert en [formation privée ou conférence](#).

- Conclure une vente
- Mise en pratique

Ressources complémentaires

- Préparer son entretien de vente
- Évaluer la qualité de la relation avec le client
- Préparer les 5 premières minutes de l'entretien
- Préparer ses arguments
- Formuler ses arguments
- Préparer le traitement des objections
- Repérer le moment pour conclure
- Analyser le résultat d'un entretien

440, boul. René-Lévesque Ouest, 5e étage, Montréal (Québec) H2Z 1V7

Téléphone: 514 380 0380 | sans frais: 514 380 0380 (Mtl) / 418 681 0865 (Qc) / 1 877 380 8228

<http://www.technologia.com/fr/espace-e-learning/parcours-performance/ventes-et-service-a-la-clientele/maitrisez-les-fondamentaux-de-la-vente-formation-en-ligne/>

Pour nous contacter: formation@technologia.ca

© 2020 Tous droits réservés. Groupe informatique Technologia inc.